

主席的話

我自十二年前涉足出版業務以來，歷盡傳媒事業的興衰變幻，不論對我本人或集團都是寶貴的一課。二零零一年，我們出版了《台灣壹週刊》。拓展這個全球第二大的中文印刷媒體市場，其刺激程度及當中遭遇的困難和挑戰絕不亞於壹傳媒過往發展的任何其他業務。

不過，我一直相信解決困難等如創造價值；為公司解決困難即是為股東增值。《台灣壹週刊》自二零零一年五月創刊以來雖然屢受抨擊，辦事處更遭毀壞，但平均刊印量仍可保持在每週十六萬本的水平。這驗證了我的信念：在自由的土壤、言論自由的空氣中，敢言、創新、真確且娛樂性豐富的傳媒必能開花結果。

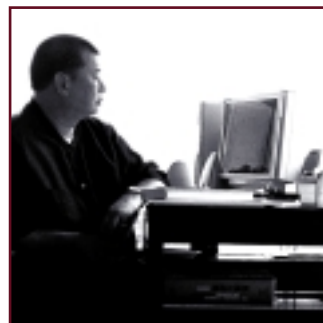
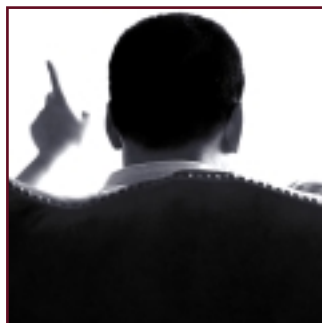
「我一直相信解決困難等如
創造價值；為公司解決困難
即是為股東增值。」

據我的觀察，台灣人閱讀風氣極盛，求知慾也很強。《台灣壹週刊》豐富的內容和大膽活潑的風格正好切合他們對資訊、娛樂的渴求。期內，《台灣壹週刊》為集團帶來101,050,000港元的營業額。現時，台灣的經濟處於復甦階段，我們相信《台灣壹週刊》可於下一個財政年度達至收支平衡。台灣出版業務對整個集團的意義和未來會帶來的盈利貢獻非現時的暫時虧損可反映，這個我很有信心。

「以銷量和讀者市場佔有率計， 我們是香港最大的 上市中文印刷媒體集團。」

香港出版業務方面，我們於二零零一年十月成功收購《蘋果日報》及《壹週刊》、《忽然1周》和《飲食男女》三本雜誌，令集團的出版業務更具規模。以銷量和讀者市場佔有率計，我們是香港最大的上市中文印刷媒體集團。

是次收購與集團一貫的發展策略非常脗合。我相信要賺錢，最好是做自己最擅長和最熟悉的行業。印刷傳媒出版是我們的強項，收購上述一報三刊正好令業務重點更清晰，大大強化了集團的盈利能力。集團於期內轉虧為盈，錄得26,550,000港元的盈利，這正是主要的原因。



展望未來，出版業務將繼續是集團的主要收入和盈利來源。香港業務方面，我們會致力鞏固一報四刊的領導地位，擴大市場佔有率。從《台灣壹週刊》的初步成功印證台灣讀者群的龐大潛力。台灣的人口超過二千二百萬，是香港的三倍有多，而其印刷媒體市場正處於蓬勃發展的階段。因此，除繼續發展《台灣壹週刊》外，我們會出版報章，全力進軍台灣印刷中文媒體市場。

台灣擁有全球第二大的中文讀者群，人均消費能力極高；近年政局漸趨開放，政府絕少打壓言論自由，是全球中文媒體集團必爭之地。迄今仍未有任何台灣境外的中文印刷媒體在此市場建立市場影響力，賺取利潤。壹傳媒大舉進軍台灣市場不是我們特別相信奇蹟，只

「除繼續發展《台灣壹週刊》外， 我們會出版報章，全力進軍台 灣印刷中文媒體市場。」

是我們深信台灣的報紙和雜誌市場仍有很大的發展空間。所謂開放、自由，最重要就是讓人民有選擇權。要作最有利的選擇，人們便需要大量的資訊，而傳媒就正是提供資訊最強有力有效的途徑。台灣人對新鮮資訊的渴求反映台灣正日益開放，資訊傳媒市場仍未飽和。這是一個很顯淺的道理，人人都懂。

「我們的宗旨不會改變， 說出真話，為股東賺取 理想回報。」

幹傳媒就是要發掘真相，說真話——這是我一貫的信念。不喜歡說真話的人不適宜幹傳媒，而且我相信說真話是最終唯一的致勝之道。永遠不要低估讀者的智慧和威力，沒有讀者喜歡看虛偽的報導。不說真話可能會取得一時的方便，但最終會遭讀者摒棄，等同自取滅亡。長遠來說，說真話才是為股東爭取最大利潤的最佳方法。我不怕其他傳媒抄襲我們的風格，我但願他們更能抄襲我們求真敢言的作風。傳媒敢說真話，社會就有希望。

求真、敢說真話——這是壹傳媒一直以來所走的路。一條簡單的路，多麼難走，多麼易走。但正因為我們走這條路，我們贏得了你們——讀者、廣告客戶、股東、員工和業務伙伴——的支持和信任。對此，我滿心感激。除了感謝外，我懇請大家繼續給予支持和信賴。我們的宗旨不會改變，說出真話，為股東賺取理想回報。我們不會辜負各位的信任。

黎智英
主席